

case
22

不燃建材加工
トマト工業
株式会社

Web活用とスマート工場化で顧客と従業員の満足度UP! 経営理念×DX戦略で笑顔あふれる工場へ

これで解決!



Point.1 Webによる新規顧客の開拓と受注システムの活用!

Point.2 CADシステムの統一化と発注システムによる生産性向上!

Point.3 経営理念の浸透と創造的な職場環境の構築!

課題
はココ!



1 1社に依存したビジネスモデルから脱却し、Web活用により徐々に顧客を開拓していったが、それぞれ注文方法が異なることに加え、オーダー品の場合、毎回見積もりを作成し返答。また、複数のECサイトをそれぞれ管理しており、商品登録、在庫管理に膨大な時間を要していた。

2 工場が分散しており、情報の収集が困難。また、設備ごとに異なるCADソフトで設計を行っており、非効率であった。さらに、資材については、現場の担当者が在庫を確認、不足分は営業担当者が取りまとめてFAX・メールで発注しており、多大なコストとミスが発生。

3 条件不利地域に拠点がある中で、若年層や専門スキルを持つ人材の確保が難しかった。また、トップダウンによる現場改善や数値目標の設定や管理には限界があった。



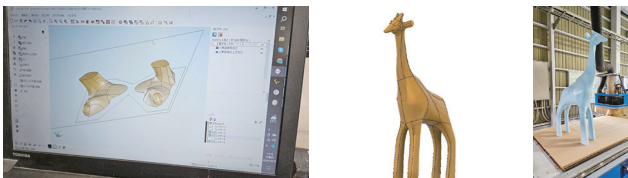
▲ 不燃ボードや化粧合板を中心に、高品質な製品を加工販売。
Web+スマート工場で顧客の様々な課題や要望に迅速に対応。



1 自社ホームページ内に自動見積システムを導入し、そこから注文を受付。さらに販売管理システムとも連携することで、バックオフィス業務が効率化した。また、ECサイトについては多店舗運営ツールを導入し、在庫の一括管理、商品の一括登録を実現。より多くの店舗を運営でき、受注拡大につながった。

2 工場を新設し、設備等を一か所にまとめることで生産能力と業務効率が向上。また、CADシステムの統一化によって、同じ設計データで様々な設備を稼働させることができ、工場全体の生産性が飛躍的に改善。さらに、資材注文アプリを導入し、現場の担当者がスマホを通じて発注できるようになり、伝達ミスによる発注忘れ、在庫不足が解消。

3 経営理念「笑顔をつくる工場にしよう」を社内に浸透させるとともに、社外にも発信。理念に共感した若年層の採用につながった。これらの人材が、リーダーとして現場の管理や業務の改善を推進。また、社員が商品開発などに積極的に取り組める制度や、スキル向上を支援する環境を整備。



▲ 3D設計と5軸加工機により、曲線を持った美術造形物の制作が可能となり、今後、新規事業への展開を予定。



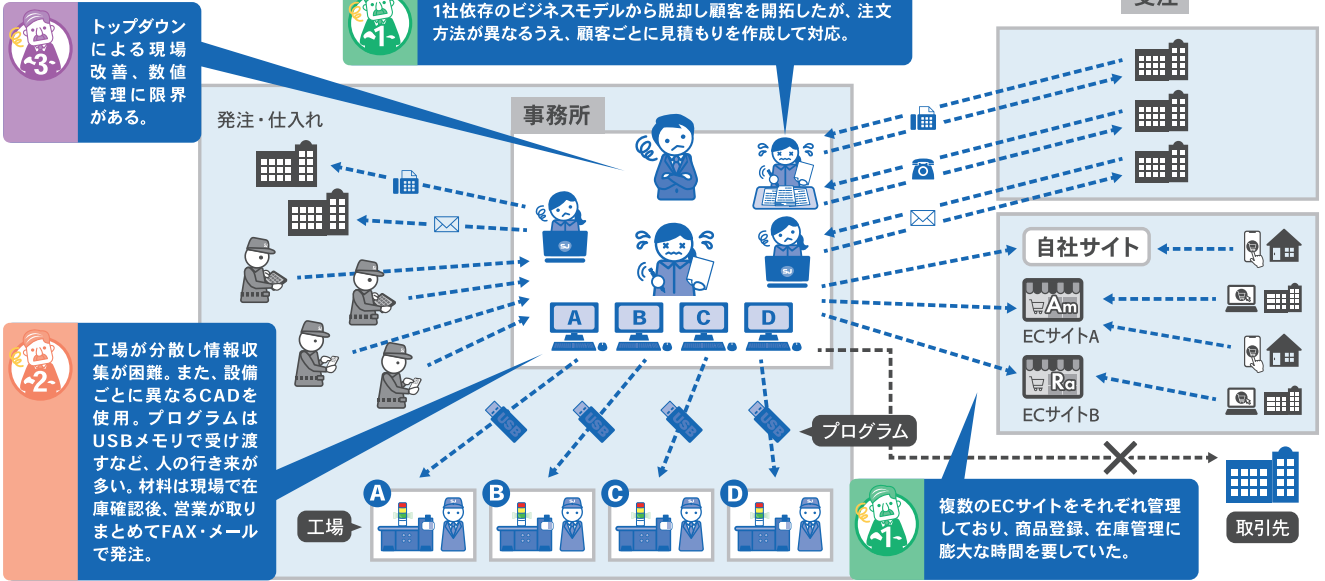
▲ 現場で作業者が必要な資材をスマホから発注できるシステム。このように改善アイデアをシステム化する風土が根付く。

DX推進の成果

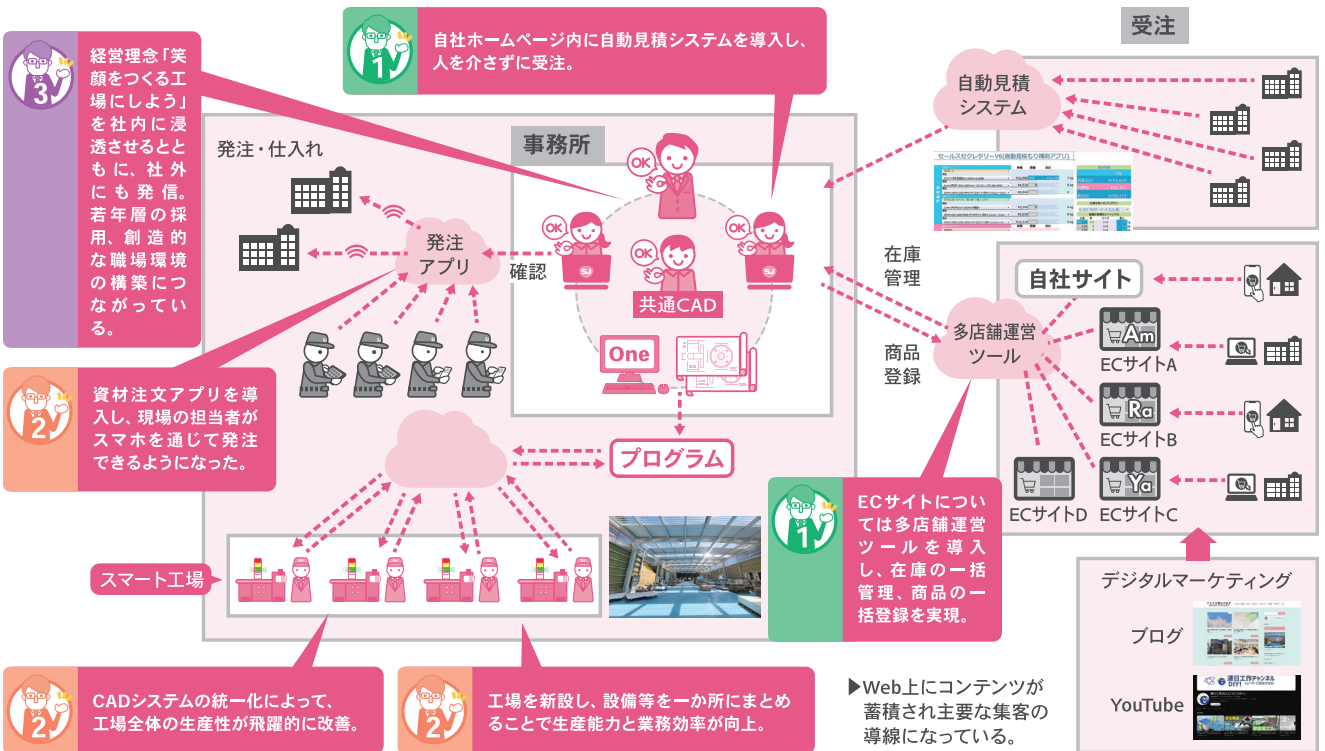
CADシステムの統一化により、設備に依存しない柔軟なものづくりが可能となり、顧客対応力が向上。また、資材発注システムにより在庫管理が最適化され、人的ミスや無駄を削減した。

理念に基づく経営の浸透により、若手職員を中心とした創造的な職場環境が構築された。売上・利益をもとに順調に推移しており、売上は設立時の約20倍となっている。

Before



After



今後の展開

今後は、DXを深化させるとともに、海外展開も視野に入れ、新たな技術やシステムを導入しながら、商品の開発や事業領域の拡大を図る。また、生産能力の強化、美術工芸的な商品による高付加価値化、人材の育成などに取り組むことで、地域の課題解決に貢献する。

トマト工業株式会社

(本 社) 〒501-3501 岐阜県関市富之保 3861-1
TEL. 0575-49-3648 FAX. 0575-49-3718 設立/平成20年 資本金/1,000万円 従業員数/24名

設立以来、建築材料の加工・販売を手掛ける。不燃ボードや化粧合板を中心に、高品質な製品を短納期で提供。「笑顔をつくる工場にしよう」という理念のもと、最新技術を活用した効率的な生産体制を構築し、顧客の多様なニーズに柔軟に対応。独自商品の開発や市場の拡大に注力するとともに、社員の成長を支援する職場づくりを積極的に推進し、ともに挑戦し続けている。

当事例の推進役

馬淵 敦史氏
(代表取締役社長)



地域密着型の経営を基盤に、環境に配慮した商品開発や持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進。革新的なアイデアと現場でのニーズを融合させるリーダーシップで、業界内外からの注目を集める。また、将来ビジョンの実現に向け、積極的に新たな挑戦を行う。